

**ANALISIS RASIO MARJIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN  
BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK  
DAN BREAK EVEN POINT PRODUK  
(Studi Kasus Pada Home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo)**

**SKRIPSI**



**Diajukan oleh :**

**TITI MARTASARI**  
**0813010021/FE/EA**

**Kepada**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
2012**

**ANALISIS RASIO MARJIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN  
BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK  
DAN BREAK EVEN POINT PRODUK  
(Studi Kasus Pada Home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo)**

**SKRIPSI**

**Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan  
dalam Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi  
Program Studi Akuntansi**



**Diajukan oleh :**

**TITI MARTASARI**  
**0813010021/FE/EA**

**Kepada**

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN NASIONAL "VETERAN"  
JAWA TIMUR  
2012**

**SKRIPSI**

**ANALISIS RASIO MARJIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN  
BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK  
DAN BREAK EVEN POINT PRODUK  
(Studi Kasus Pada Home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo)**

yang diajukan

TITI MARTASARI  
0813010021 / FE / EA

Disetujui Untuk Ujian Lisan Oleh:

Pembimbing Utama

DRS. EC. MUNARI, MM  
NIP. 196104021988031001

Tanggal : .....

Mengetahui  
Wakil Dekan I Fakultas Ekonomi

DRS. H. RAHMAN. A. SUWAIDI, MS  
NIP. 196003301986031003

## **SKRIPSI**

# **ANALISIS RASIO MARJIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK DAN BREAK EVEN POINT PRODUK (Studi Kasus Pada Home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo)**

Disusun Oleh :

**TITI MARTASARI**  
0813010021 / FE / EA

Telah dipertahankan dihadapan  
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur  
Pada tanggal 20 April 2012

Pembimbing :  
Pembimbing Utama

Tim Penguji :  
Ketua

**DRS.EC. MUNARI, MM**  
NIP. 196104021988031001

**DRS.EC. MUNARI, MM**  
NIP. 196104021988031001  
Sekertaris

**DRS. EC. EKO RIYADI, MAKS**  
NIP. 195705011991091001  
Anggota

**DRA. EC. ANIK YULIATI, MAKS**  
NIP. 196108311992032001

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi  
Universitas Pembangunan Nasional “Veteran”  
Jawa Timur Dekan Fakultas Ekonomi

**DR. H. DHANI ICHSANUDDIN NUR, MM**  
NIP. 196309241989031001

## KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadiran Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan skripsi dengan judul **“ANALISIS RASIO MARGIN KONTRIBUTSI DENGAN PENDEKATAN BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK DAN BREAK EVEN POINT PRODUK (Studi Kasus Pada Home Industri, Wedoro, Waru, Sidoarjo)”**.

Skripsi ini ditulis untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan studi pada Jurusan Akuntansi, di Fakultas Ekonomi Universitas pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur. Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari pembaca dengan tujuan untuk menyempurnakan skripsi ini sangat diharapkan dan diterima dengan senang hati. Dalam menyelesaikan tugas ini, penulis banyak mendapatkan bantuan baik bersifat bimbingan petunjuk maupun kesempatan berdiskusi. Untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Teguh Sudarto, MP., selaku Rektor Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
2. Bapak Dr. Dhani Ichsanuddin Nur, MM., selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.

3. Ibu Dr. Sri Trisnaningsih, Msi., selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
4. Bapak Drs. Ec. Munari, MM., selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk membimbing dan mengarahkan dalam menyusun skripsi.
5. Ibu Dra. Ec. Siti Sundari, Msi., selaku dosen wali di Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
6. Bapak dan Ibu dosen Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur.
7. Bapak M. Taufik selaku pemilik perusahaan yang telah membantu dan memberikan informasi untuk memperoleh data yang saya butuhkan.
8. Bapak dan Ibu kedua orang tua tercinta, penulis menyampaikan sembah sujud yang tulus atas doa dan segala jerih payah serta pengorbanannya dalam mendidik penulis hingga saat ini.
9. Saudara, sahabat, dan teman-teman semuanya yang sudah memberikan motivasi, semangat dan dukungannya selama ini dalam suka maupun duka.

Penulis menyadari segala keterbatasan kemampuan dan pengetahuan, sehingga saran dan kritik sangat penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan ini. Akhir kata penulis dengan kerendahan hati mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Khususnya bagi mahasiswa Program Studi Akuntansi.

Surabaya, April 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

	Hal
<b>KATA PENGANTAR .....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>vii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN.....</b>	<b>ix</b>
<b>ABSTRAKSI</b>	
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Fokus Penelitian.....	5
1.3. Perumusan Masalah.....	6
1.4. Tujuan Penelitian.....	7
1.5. Manfaat Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1. Penelitian Terdahulu.....	8
2.2. Landasan teori.....	11
2.1.1. Pengertian Usaha Mikro Kecil dan Menengah.....	11
2.1.1.1. Petingnya sektor UMKM bagi Perekonomian.....	13
2.1.1.2. Kendala yang dihadapi sektor UMKM.....	15
2.2.2. Pengertian Biaya.....	15
2.2.3. Pengertian Marjin Kontribusi.....	20



2.2.4. Penetapan Harga.....	24
2.2.4.1. Peranan Harga.....	25
2.2.4.2. Strategi Penetapan Harga.....	27
2.2.4.3 Strategi Penyesuaian Harga.....	30
2.2.5. Produk.....	32
2.2.6. Break Even Point.....	33
2.2.6.1. Pengertian Break Even Point.....	34
2.2.6.2. Manfaat Break Even Point.....	36
2.2.6.3. Tujuan Titik Impas (BEP).....	37
2.2.6.4. Asumsi-asumsi Dalam Analisa BEP.....	38
2.3. Kerangka Berpikir.....	40

### **BAB III METODE PENELITIAN**

3.1. Jenis Penelitian.....	42
3.2. Alasan Ketertarikan Peneliti.....	45
3.3. Informan.....	46
3.4. Lokasi Penelitian.....	47
3.5. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	47
3.6. Teknis Analisis.....	50
3.7. Pengujian Kredibilitas Data.....	52

### **BAB IV DESKRIPSI OBJEK PENELITIAN**

4.1. Pendahuluan.....	56
4.2. Industri UMKM di Wedoro Waru Sidoarjo.....	57
4.3. Produk Usaha.....	60

4.4. Bahan Baku Usaha.....	61
4.5. Proses Produksi.....	62
4.6. Pemasaran.....	62
4.7. Karyawan.....	63
4.8. Industri UMKM di Indonesia.....	65

## **BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN**

5.1. Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	69
5.2 Menghitung Marjin Kontribusi Produk dan Break Even Point Produk.....	73
5.3 Keterbatasan Penelitian.....	75

## **BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN**

6.1. Kesimpulan.....	77
6.2. Saran.....	77

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Main Research Question.....	53
Tabel 2 .....	72
Tabel 3 .....	74

## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 1 : Kerangka Berfikir.....	40
-----------------------------------	----

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1 : Surat Ijin Penelitian

Lampiran 2 : Surat Pernyataan

Lampiran 3 : Desain Research Penelitian

Lampiran 4 : Dokumentasi Penelitian

**ANALISIS RASIO MARJIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN  
BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA  
PRODUK  
DAN BREAK EVEN POINT PRODUK  
(Studi Kasus Pada Home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo)**

Oleh:

Titi Martasari

**ABSTRAK**

Kondisi persaingan bisnis yang semakin kompetitif menjadikan perusahaan semakin sulit untuk memperoleh keuntungan yang tinggi. Hal ini menjadikan strategi penentuan harga merupakan faktor yang krusial bagi perusahaan. Kesalahan didalam menetapkan harga produk akan menjadikan produk tersebut tidak diminati oleh konsumen. Dalam kaitan tersebut, sektor UMKM juga tidak lepas dari pentingnya strategi penetapan harga. Makin menjamurnya sentra-sentra industri UMKM membuat persaingan disektor UMKM juga makin tinggi. Hal ini menjadikan perang harga merupakan pilihan yang banyak digunakan karena keterbatasan sumber daya yang mereka pilih.

Adapun tujuan dari penelitian yang dilaksanakan ini adalah sebagai berikut: ingin mengetahui macam dan perilaku biaya yang terdapat pada perusahaan, ingin mengetahui dan menghitung berapa besarnya biaya variabel yang dikeluarkan atau dibutuhkan oleh tiap jenis produk, Menghitung dan menunjukkan harga jenis produk, dan mendeskripsikan pengaruh rasio marjin kontribusi terhadap titik pulang pokok / break even point produk dan penentuan komposisi produk.

Kesimpulan berdasarkan hasil analisis yang dapat penulis kemukakan disini adalah sebagai berikut: home Industri di Wedoro Waru, Sidoarjo selama ini tidak melakukan pemisahan atas biaya-biaya yang ada kedalam elemen biaya variabel maupun biaya tetap, rasio marjin kontribusi dari produk yang ada adalah cukup tinggi yaitu sebesar 22,7%, perusahaan akan mencapai titik pulang pokok(*break even point*- BEP) apabila mampumenjuala produk sebanyak 3 kodi per bulan.

***Keyword : Marjin Kontribusi, Harga Produk, BEP***

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Suatu perusahaan didirikan dengan harapan akan dapat tumbuh dan berkembang sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pemilik. Oleh karenanya diperlukan kemampuan dari pihak manajemen dari perusahaan untuk mengelolah perusahaan agar tujuan-tujuan yang telah ditetapkan dapat tercapai. Adapun untuk dapat mencapai suatu tujuan dengan baik maka perlu suatu rencana dari aktivitas yang akan dilakukan oleh manajemen.

Suatu rencana, akan memberikan petunjuk tentang apa yang harus dilakukan, dan bagaimana untuk melakukan kegiatan tertentu. Sehingga dengan rencana tersebut maka dapat dihindari adanya inefisiensi dalam perusahaan. Lebih dari itu dengan suatu rencana maka suatu kegiatan dapat dinilai keberhasilannya, yang dalam lingkup yang lebih luas dapat disebutkan bahwa keberhasilan suatu perusahaan dinilai berdasarkan performancenya. Sehingga evaluasi yang dimaksud disini bukan hanya keberhasilan untuk memperoleh laba, tetapi juga perlu proses untuk mendapatkan keuntungan tersebut. Dimana proses tersebut meliputi:

pembuatan rencana, penentuan tingkat kegiatan (pelaksanaan rencana) dan pada akhir yaitu evaluasi keberhasilan usaha.

Kondisi persaingan bisnis yang semakin kompetitif menjadikan perusahaan semakin sulit untuk memperoleh keuntungan yang tinggi. Hal ini menjadikan strategi penentuan harga merupakan faktor yang krusial bagi perusahaan. Kesalahan didalam menetapkan harga produk akan menjadikan produk tersebut tidak diminati oleh konsumen.

Dalam kaitan tersebut, sektor UMKM juga tidak lepas dari pentingnya strategi penetapan harga. Makin menjamurnya sentra-sentra industri UMKM membuat persaingan disektor UMKM juga makin tinggi. Hal ini menjadikan perang harga merupakan pilihan yang banyak digunakan karena keterbatasan sumber daya yang mereka pilih.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu adalah tugas dari manajemen untuk merencanakan perusahaannya, agar sedapat mungkin semua kesempatan dan kemungkinan di masa yang akan datang telah disadari dan telah direncanakan cara menghadapinya sedini mungkin. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah pengambilan keputusan dalam pemilihan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan.



Adapun ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor: harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual dipengaruhi volume penjualan, penjualan mempengaruhi langsung volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang manajemen memerlukan informasi untuk melihat berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba yang akan datang.

Agar dapat tetap survive dan berkembang maka suatu perusahaan dituntut untuk dapat memperoleh laba dari operasinya, sehingga oleh karenanya masing-masing perusahaan saling berlomba untuk mengejar keuntungan yang sebesar-besarnya, sebab dengan laba yang semakin besar ini maka memungkinkan bagi perusahaan untuk mengembangkan usahanya. Besar kecilnya laba disini ditentukan pula oleh tingkat penjualan yang berhasil dicapai. Oleh karena itu perlu suatu rencana penjualan bagi perusahaan guna mencapai suatu laba tertentu. Sebuah rencana penjualan akan meliputi berapa volume penjualan yang harus dicapai, serta berapa nilai penjualan dalam rupiah, sehingga dari keduanya

maka dapat diperkirakan berapa harga jual produk yang kita hasilkan nantinya.

Selama struktur biaya yang ada pada perusahaan dapat dikelompokkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel maka dapat dilakukan suatu analisis terhadap margin kontribusi maupun analisis impas. Dengan demikian semakin tinggi volume produksi akan semakin tinggi biaya produk per unit yang dihasilkan.

Kenyataan yang demikian ini akan mempengaruhi strategi penetapan harga dari perusahaan pada akhirnya. Sehingga terdapat kecenderungan perusahaan-perusahaan yang memproduksi tinggi memiliki harga jual yang lebih murah atau dengan kata lain akan mempengaruhi tingkat kompetitif perusahaan.

Sebagai suatu organisasi bisnis yang profit oriented, perusahaan senantiasa dituntut untuk dapat memperoleh laba. Untuk itu pemahaman yang baik mengenai margin kontribusi akan bermanfaat bagi manajer, dimana melalui pendekatan margin kontribusi dapat digunakan sebagai dasar pertimbangan didalam penentuan harga produk yang akan dijual. Pendapatan utama dari suatu perusahaan industri adalah berasal dari jumlah produk yang akan dijual, sehingga berdasarkan spesifikasi bentuk, ukuran maupun mutu dari produk yang diberikan dapat ditentukan berapa harga yang sesuai dengan produk tersebut. Yaitu dengan mengkalkulasi total biaya yang dikeluarkan dan berapa margin yang diharapkan.

Dari uraian diatas maka pemahaman terhadap margin kontribusi didalam keputusan penetapan tarif produk sangat perlu. Sehingga judul didalam skripsi ini adalah **"ANALISIS RASIO MARGIN KONTRIBUSI DENGAN PENDEKATAN BIAYA TUNAI SEBAGAI ALAT DALAM PENETAPAN HARGA PRODUK DAN BREAK EVEN POINT PRODUK"**.

## **1.2. Fokus Penelitian**

Karena luasnya dimensi dalam penelitian kualitatif, maka dalam penelitian diperlukan adanya suatu fokus penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat memberikan hasil optimal sebagaimana yang diharapkan.

Adapun dalam penelitian ini, peneliti memfokuskan biaya yang diamati hanya sebatas biaya tunai. Yaitu biaya yang benar-benar dikeluarkan secara kas oleh perusahaan. Hal ini mengingat beragamnya biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan yang meliputi biaya variabel dan biaya tetap. Sehingga dengan memfokuskan pada biaya tunai tersebut, penelitian akan dapat lebih terarah. Selain itu dari sudut pandang pengusaha utamanya pengusaha kecil, biaya tunai tersebut yang menjadi perhatian utama mereka, karena yang langsung berkaitan dengan kondisi kas perusahaan.

Namun demikian pemilihan fokus pada biaya tunai tersebut juga tidak bertentangan dengan teori yang ada, karena guna analisis rasio

margin kontribusi maupun perhitungan break even point yang digunakan, seluruh variabel yang dipakai perhitungan dapat terwakili.

### **1.3. Perumusan Masalah**

Bagi setiap perusahaan dalam bentuk apapun, tentulah menghadapi atau dihadapkan pada suatu permasalahan yang merupakan kesukaran yang harus diatasi dengan suatu usaha untuk mencapai tujuan perusahaan.

Keputusan mengenai penetapan harga merupakan salah satu masalah yang cukup sulit bagi perusahaan. Karena banyak faktor yang mempengaruhi pengambilan keputusan dalam penentuan harga jual, baik dari dalam perusahaan seperti biaya produksi dan biaya lain-lain yang relevan, laba yang diinginkan, tujuan perusahaan dan sebagainya. Sedangkan faktor dari luar antara lain persaingan, luas pasar, sifat produk dan sebagainya. Sehingga penentuan harga jual seringkali tidak dapat sekali diambil untuk digunakan seterusnya. Dengan beberapa kali revisi akan membuat harga jual betul-betul bisa digunakan sesuai dengan keinginan dan tujuan perusahaan.

Untuk ini diperlukan pula kecermatan dalam mengklasifikasikan jenis-jenis biaya yang ada sehingga perhitungan yang dilakukan akan lebih akurat. Kesalahan pihak manajemen dalam mengklasifikasikan biaya-biaya ini akan mengakibatkan kekeliruan dalam penetapan harga produk, dan pada akhirnya akan menyesatkan pada kalkulasi break event point bagi perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana penerapan rasio margin kontribusi sebagai alat penetapan harga produk ?
2. Berapakah produk yang harus terjual untuk mencapai break even point ?

#### **1.4. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang dilaksanakan ini adalah sebagai berikut :

1. Ingin mengetahui macam dan perilaku biaya yang terdapat pada perusahaan.
2. Ingin mengetahui dan menghitung berapa besarnya biaya variabel yang dikeluarkan atau dibutuhkan oleh tiap jenis produk.
3. Menghitung dan menunjukkan harga jenis produk.
4. Mendeskripsikan pengaruh rasio margin kontribusi terhadap titik pulang pokok / break even point produk dan penentuan komposisi produk.

#### **1.5. Manfaat Penelitian**

Sedang dari hasil penelitian ini nantinya diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain:

1. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam merencanakan laba berdasarkan jenis produk yang dihasilkan.
2. Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan tentang penetapan harga dari jenis produk.